INDUSTRY

PROFILE

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Softwood Lumber

Canada

89-00194/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3014

INDUSTRY PROFILE

SOFTWOOD LUMBER

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Robert de Cotret

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The softwood lumber industry is a major nation-wide industrial sector in terms of sales, employment, and export earnings; it consists of sawmills and planing mills which convert softwood logs to lumber. Canada is the world's largest exporter of softwood lumber, with some 50 percent of international trade and 15 percent of world production. Lumber production totalled an estimated 54.2 million cubic metres (22.9 billion board feet) in 1986. The total value of shipments was $5.5 billion, of which some $4.9 billion was exported.

An important by-product, pulp chips, valued at $1.4 billion in 1986, and other residual by-products such as hog fuel and shavings ($200 million) are a source of raw material for other wood-based industries. In 1985, for example, purchased pulp chips accounted for some 46 percent of raw material supply to the pulp and paper industry.

Direct employment was about 56 000 people in lumber manufacturing and 35 000 in related harvesting and forest management operations.

The softwood lumber industry is based on an extensive renewable resource and can be divided into two major sectors: the *spruce-pine-fir (SPF)* sector which extends from the interior of British Columbia to Newfoundland and accounts for about 77 percent of total production; and the *B.C. coast* sector comprising the hemlock-fir (Hem-Fir), Douglas fir (DF) and western red cedar (WRC) sub-sectors which account respectively for eleven, six and five percent of total output. Eastern pine, western Sitka spruce and yellow cedar are specialty species sub-sectors and account for the one percent balance. About 90 percent of Canada's softwood timber reserves are owned and administered by the provinces.

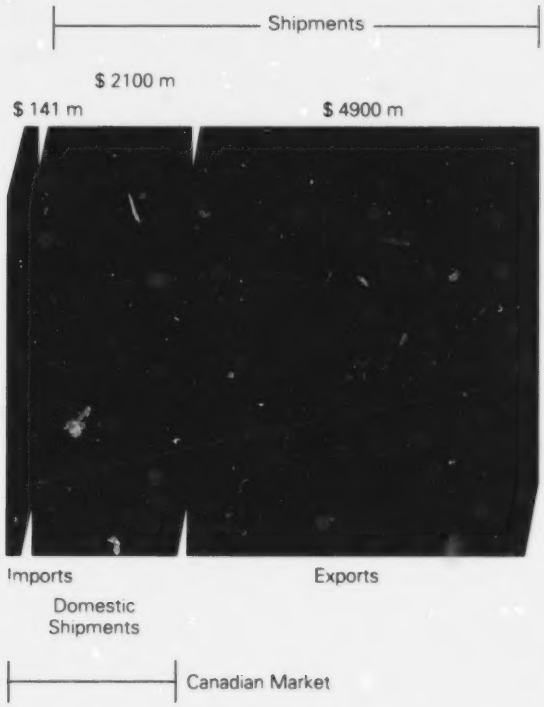
Regionally, production is located as follows: British Columbia (61 percent), Quebec (20 percent), Ontario (nine percent), Alberta (five percent) and New Brunswick (three percent). The remaining two percent is produced in the other provinces and territories. In British Columbia, production is about 72 percent SPF and 28 percent coastal species. Other provinces produce almost all SPF lumber. The industry is widely dispersed across Canada in some 1325 establishments, according to Statistics Canada. However, this figure does not include a large number of very small sawmills which often are operated only on a periodic basis and which in aggregate account for an estimated one percent of total sector lumber output.

Approximately 225 major companies operating about 365 sawmills account for more than 95 percent of total production. An estimated 25 large integrated forest products companies account for about 50 percent of total production; however, no one company dominates the market. Provincial Crown corporations represent about three percent of sector ownership.

Although the industry is predominantly Canadian-owned, a small number of large firms are foreign-owned and account for nearly one-fifth of productive capacity. They are largely concentrated in western Canada.

About 75 percent of industry production workers are unionized. Collective bargaining in eastern Canada is more fragmented than in the West, where unions typically have larger memberships.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

The industry is highly export-oriented: 69 percent in terms of volume. The major export market is the United States, which consumed nearly 60 percent of Canadian production volume in 1986. Imports from Canada are estimated at 30 percent of the total U.S. consumption of 48 billion board feet. Another nine percent of production volume was exported to offshore markets in Japan, the European Community (principally the United Kingdom), the Middle East, North Africa, Australia, and the People's Republic of China (P.R.C.). U.S. producers are Canada's principal competitors in the United States, Japan, Australia, and the P.R.C. In the European Community (E.C.), the Middle East, and North Africa, Scandinavian and Soviet exporters are the principal competitors to Canadian exporters.

The Canadian industry supplies about 95 percent of the domestic market which consumes about 31 percent * of production. Softwood lumber imports, valued at $141 million in 1986, include items for re-export, mainly to overseas markets, and species not indigenous to Canada that are used for millwork. A large portion of these re-exports are shipped from British Columbia.

**** Including chips & residues.***

Performance

During the 1970s, considerable expansion of production and rationalization of facilities occurred and international competitiveness was enhanced. Over this decade, the number of establishments reported by Statistics Canada has declined 26 percent, reflecting a trend towards larger, more capital-intensive sawmills, while production and exports increased 60 percent and 67 percent respectively.

This rapid growth can be attributed to high levels of lumber demand for housing in North America and the technological development of systems enabling the economic processing of small-diameter logs at high lineal-feed rates. Expansion in the B.C. interior, Quebec and Alberta was made easier through integration with the pulp and paper sector, which has provided an increasingly important source of revenue from pulp chips for the sawmills.

In 1981 and 1982, the industry in all regions went through the deepest market downturn in 40 years. Heavy losses occurred and the debt load was greatly increased. During this period, the trading environment in North America was highly competitive with prices depressed because of oversupply and reduced consumption levels. The high value of the Canadian and U.S. dollars in relation to other foreign currencies led to a loss in competitiveness in offshore markets and additional lumber availability for the North American market. As a result, many Canadian firms faced a tenuous financial situation.

During the mid-1980s lumber markets recovered. Record output levels were established each year from 1983 to 1986, despite a prolonged labour dispute in British Columbia which reduced 1986 production levels in that province. Production in 1986 was 24 percent higher than in 1980, while employment declined by about 7000. Together, these statistics indicate a significant increase in labour productivity. Capacity utilization was more than 90 percent in 1986, up from a low of 68 percent in 1982.

Between 1984 and 1986, the substantial competitive advantage provided by the relatively low value of the Canadian dollar in terms of the U.S. dollar allowed the domestic industry to increase exports to the United States significantly. At the same time, the weakening of the Canadian dollar vis-à-vis other foreign currencies enhanced competitiveness in most overseas markets. During 1986 and the first half of 1987, prices and export volumes showed marked improvement. As a result, financial operating results have improved significantly during the last two years. In 1987, the volume of exports to the United States increased by nearly 2.8 percent over 1986.

A review of corporate investment in the wood industries, including softwood lumber, during the first half of the 1980s shows that capital investment in 1985 was 24 percent below 1981 levels. However, reflecting the cyclical nature of the industry, there has been substantial recovery and it is estimated capital and repair expenditures in 1987 exceeded $750 million or close to 33 percent above 1981 levels.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The scale of lumber manufacturing operations in Canada compares favourably with that in other producing countries. Economic mill size varies greatly and is governed by log availability, raw material characteristics and forest location relative to the sawmill, as well as the regional demand for pulp chips. For the most part, sawmills with annual capacities greater than 50 000 cubic metres are more efficient than smaller units. There are about 325 mills of this capacity or greater in Canada. While these mills represent about 25 percent of the total number, they account for about 95 percent of estimated total industry capacity.

The large number of small sawmills have a limited impact on total capacity but can process pockets of resource unattractive to larger organizations. They often produce specialties or service regional markets and provide employment in numerous single-industry communities. The majority are located in central and eastern Canada. In addition, there are a number of mills on the coast of British Columbia carrying out custom cutting and this is growing. Further rationalization will likely continue to occur in all regions, but mostly in central and eastern Canada.

The industry benefits from proximity to the U.S. market which consumes about 60 percent of Canadian softwood lumber production. Fifty-four percent of these exports are shipped from British Columbia. However, it is also very sensitive to North American residential construction activities, which tend to be highly cyclical. Exports of lumber to the United States are largely in the standard construction sizes and manufactured in highly productive SPF mills in the B.C. interior and other provinces east of the Rockies. The non-SPF B.C.-coast producing region has relatively high raw material and manufacturing costs and the production of standard construction lumber is more costly in general than SPF construction lumber. However, these higher costs are somewhat offset by the production of higher value goods which allow these mills to be commercially viable.

The Canadian industry is cost-competitive in U.S. northern states as well as eastern and western seaboard markets. This advantage, provided primarily by the favourable exchange rate, has also been a contributing factor in Canadian producers' penetration of more remote market regions. The 1985 U.S. International Trade Commission Section 332 investigation report concluded that productivity of sawmills in Canada was somewhat higher than in the United States due to technology and wood supply. While keen competition will likely continue from the U.S. south producing region because of its proximity to large consumer markets, SPF lumber is often preferred over southern yellow pine for residential construction. Also, future production growth in the south may be restrained by wood supply problems resulting from more attractive alternative land use.

Transportation costs are a major factor in the delivered price of lumber. Many Canadian producers, especially in British Columbia and Alberta, are located at greater distances from key markets and, therefore, face higher transportation costs than their competitors. A well-developed network of distribution centres and reload facilities has been developed. These, along with competitive overland transportation costs, have minimized the transportation disadvantages and enabled British Columbia interior, Alberta and certain eastern Canadian mills to continue to participate in the U.S. market. Softwood lumber shippers from the B.C.-coast producing region are able to utilize competitive foreign, waterborne shipping to the U.S. eastern seaboard. Because of the U.S. *Jones Act*, their competitors in the U.S. Pacific northwest must utilize the higher-cost U.S. shipping. As well, specialized large-volume ships with long-term chartering arrangements have enabled British Columbia mills to compete in overseas markets.

Wood costs on a delivered mill basis are considered, on the whole, to be competitive with those in the United States. However, as a result of decreasing log diameters, together with increasing distances between harvesting and mill sites, Canadian lumber production costs tend to be on the rise.

Nationally, the sustainable rate of forest harvest based on sound forest management principles is considered sufficient to support the present level of lumber production. While in most regions the industry is operating at the upper limit of economic wood supply, some increased level of forest harvest may be possible for the SPF sub-sectors in the B.C. interior and Alberta.

Better forest management techniques and silvicultural practices should, in the future, increase the rate of forest production and subsequently allow for a higher annual allowable cut.

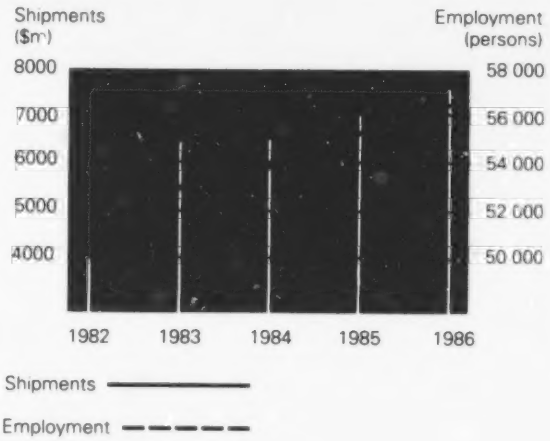
In the short to medium term, the large SPF sector has little scope to diversify from construction usage to further manufactured products of higher value because of inherent species characteristics and the highly specialized production facilities. Upgrading through end and edge gluing as well as production of stress-rated lumber is providing some opportunities. Lodgepole pine is a species that offers potential over the longer term for use in European joinery markets. There is also potential for specialty construction products. The B.C.-coast sub-sectors have valuable species and more flexible production facilities which lend themselves to the production of higher- valued cuttings and offer potential for product upgrading. Investment in kiln drying facilities and secondary manufacturing plants is needed to facilitate this trend.

Trade-related Factors

In general, non-tariff barriers and currency exchange relationships are of greater concern than tariffs. Exceptions include the eight percent tariff on planed whitewood (SPF) in Japan, the four percent E.C. tariff on planed Canadian Standard lumber, the 15 percent tariff in Korea and significant tariffs on structural sizes in Australia, all of which have a significant impact on Canada's export potential.

Until June of 1986, the United States and Canada were considered by the Canadian industry to jointly comprise a common duty-free market for almost all sizes and grades of softwood lumber, even though on certain lumber products representing a small percentage of current trade, tariffs of up to 15 percent apply. The Canadian industry held a strong competitive position in the United States which was enhanced by the currency exchange rate. The Canadian share of total U.S. consumption in 1985 was approximately 33 percent, as compared to 28 percent in the early 1980s.

In June 1986, in the face of increased lumber imports from Canada, a countervailing duty petition was submitted contending that Canadian lumber production was subsidized. The Canadian industry had successfully defended itself against a similar petition initiated by the U.S. industry in 1983. A settlement of the 1986 action was negotiated on December 30, 1986 between the Canadian and U.S. governments, in which Canada agreed to impose an export charge of 15 percent on certain softwood lumber products being exported to the United States, to be applied as of January 8, 1987. This Memorandum of Understanding (MOU) also stated that this charge could be reduced or eliminated by increases in stumpage fees and other provincial charges on softwood lumber production. Both governments must consult and agree on the value any changes represent in relation to the export charge.



Total Shipments and Employment

On December 16, 1987, the governments of Canada and the United States agreed to amend the MOU incorporating several changes. As of December 1, 1987, the export charge was eliminated on softwood lumber first milled in British Columbia; a regional exemption for the four Atlantic provinces was granted from January 1, 1988. Effective April 1, 1988, exports to the United States of softwood lumber produced in Quebec is subject to the reduced export charge of eight percent. The twenty individual company exclusions were cancelled at the end of 1987. Lumber manufactured from logs originating in the United States is exempt from the export charge to an annual limit of 365 million board feet. Several remanufactured products were added to the current list which specifies that the export charge will be calculated on the raw material cost rather than the final sales price.

The export charge has either been eliminated or significantly reduced on more than 80 percent of Canada's exports of softwood lumber to the United States.

An additional issue involves possible revisions to U.S. standards on strength and physical performance of lumber which are currently being developed. As part of ongoing co-operation, the Canadian industry's "in-grade" testing project on the engineering properties of lumber is being co-ordinated with similar work in the United States to ensure that Canadian lumber will meet the new standards when adopted.

With respect to the European Community, major factors which impact on trade in softwood lumber include: a four-percent duty on planed construction lumber, whereas European free-trade area countries have duty-free entry; the difference between European building codes and product standards and North American ones; some phytosanitary import regulations; and the potentially accelerated harvest of acid-rain-damaged forests in some E.C. countries.

The key issues i . lumber trade with Japan include the eight percent tariff on imports of planed whitewood (SPF) and Japanese building codes, which, for example, do not accept platform frame construction for three-storey, horizontally separated apartment buildings.

Important positive elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) are the establishment of new trade remedy procedures and a bi-national dispute settlement mechanism. Applicable tariffs will be eliminated over a five-year period. The MOU on softwood lumber will not be affected by the FTA as it is specifically "grandfathered".

Technological Factors

During the 1970s, the Canadian industry achieved an international reputation for technological development with the high-speed processing of small-diameter logs which allowed increased throughput and improved productivity. More recently, technological development has tended to shift to the Scandinavian industry, where advanced micro-electronic-assisted processing equipment is being used more extensively than in Canada or the United States to optimize lumber yield and maximize product value.

At the present time, the industry is adapting existing technology in the face of increasing wood costs and intense competition. Emphasis is being placed on maximizing product value and optimizing yield from wood input, rather than the past thrust which was directed primarily toward higher labour productivity. There is also considerable scope to achieve a higher degree of energy self-sufficiency in the industry by use of waste material as fuel.

Other Factors

The Co-operative Overseas Market Development Program (COMDP) was established several years ago to diversify the market base of the wood products industry in British Columbia through the development of offshore markets. The COMDP is jointly funded by the federal and B.C. governments and the provincial wood products industry represented by the Council of Forest Industries of British Columbia. A tripartite agreement was concluded in 1985 to launch a similar five-year project for the Quebec industry. Consequently, offshore market development will continue to be an important industry thrust.

The Forest Sector Advisory Council (FSAC), made up of industry and labour representatives, provides input to policy development on a range of issues. The Federal-Provincial Forest Industries Development Committee (FIDC) meets twice yearly to discuss forest industry policy issues and programs at the federal and provincial government levels.

3. Evolving Environment

The current consumption trend is in a minor decline. Private sector forecasts suggest annual U.S. lumber consumption will decline to 1985 levels by 1990 (44.9 billion feet). This will undoubtedly have some effect for producers, particularly when recently increased costs in several regions are taken into consideration. Recovery is expected to follow in 1992 when U.S. consumption is projected to reach and surpass the record high level of 1987 estimated at 49 billion board feet.

While softwood lumber will probably remain cost-competitive in relation to alternative construction materials, additional growth in demand will likely depend on new product development for increased industrial and non-residential construction use, which appears to offer potential.

Current forecasts anticipate that growth in overseas markets will continue, over the medium to longer term, albeit at a slower rate than during the current year. The value of the Canadian dollar against other currencies will continue to be a key factor in export sales. In the longer run, developing economies such as China, Korea, India and North Africa will become increasingly important markets. Further development of traditional offshore markets is also required in order to pursue new and higher-value end uses.

Resource supply parameters are changing, wood costs are rising; consequently, there is a continuing need for industrial adaptation and modernization of production facilities to maximize material yield and product value. The potential for an increase in supply will only be realized through better silvicultural practices, improved lumber yield and the use of less economically attractive resources located far away from processing facilities. Investment in advanced equipment and processes, however, will likely take place as the industry continues to keep abreast of changing technology and market conditions. Additional integration with the pulp and paper and other wood products sectors is also likely in the ongoing effort to achieve further economies with improved raw material utilization.

Research and the application of new technology can be expected to increase, given the emphasis placed on these activities by both government and industry. It is also expected that the level of industrial energy self-sufficiency will continue to grow with the increased use of sawmill and forest waste as a fuel source. Over the longer term, a new generation of reconstituted and composite wood products for structural applications utilizing new manufacturing techniques could replace sawn-lumber products to some degree. In addition, there is a trend towards secondary products and components for use in both construction and millwork applications. The final outcome of "in-grade" testing research work in the United States and Canada could have a considerable bearing on residential structural designs, and non-residential building uses for lumber.

The principal impact of the FTA will be on the enhanced security of access and more stable trading environment provided by the new trade remedy procedures and dispute settlement mechanisms. While the Memorandum of Understanding (MOU) of December 30, 1986 concerning softwood lumber products has been grandfathered under the agreement, the new dispute settlement mechanism is expected to provide greater protection from any future arbitrary and unfair application of U.S. trade laws. The elimination of remaining tariffs will enhance the competitiveness of the products affected, and remove tariff impediments to industry to take advantage of new opportunities by upgrading products.

4. Competitiveness Assessment

While competitive positions vary with currency exchange fluctuations, SPF structural lumber producers in most provinces have competitive delivered costs to most U.S. ma kets. SPF lumber is often preferred over southern yellow pine for residential construction even in the southern United States. The SPF producers generally have competitive manufacturing costs, and are highly specialized to produce standard structural lumber sizes. Except for producers in British Columbia, the SPF sector tends to have a high proportion of production in narrow widths and short lengths of lumber. This, as well as material characteristics, suggest that opportunities for product diversification and upgrading of SPF are less likely to occur in provinces other than British Columbia.

While the above competitive situation has existed for the past few years despite significant cost increases applied to Canadian production, some industry representatives have expressed the concern that increased costs, such as the export charge on certain shipments to the United States and provincial replacement measures, will have a more significant impact during future market downturns.

In offshore markets for structural lumber, SPF producers in regions relatively close to tidewater are generally competitive, but face tariff and non-tariff barriers such as lack of full acceptance of Canadian sizes and grades within building codes.

Given its valuable wood species, the B.C.-coast lumber industry is competitive in certain regions of the United States and in offshore markets such as the European Community and Japan, and in its higher-valued lumber items and remanufacturing grades. The region benefits from competitive waterborne transportation costs to the U.S. east coast and overseas markets. While most B.C.-coast mills also produce standard structural lumber, they are generally less competitive than the SPF producers in these grades because of the high cost of raw materials. However, considerable potential exists for product upgrading within the B.C.-coast sub-sectors.

The FTA will not have a significant direct impact on this industry. The establishment of new trade remedy procedures and a dispute settlement mechanism will provide more secure access to the U.S. market, and the elimination of remaining tariffs will enhance market access for existing and new products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Softwood Lumber
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3036

PRINCIPAL STATISTICS — SIC(s) COVERED: 2512 (1980 basis)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments (e)	1 519	1 230	1 290	1 325	1 325	1 325
Employment (e)	60 000	50 000	55 000	55 000	56 000	56 900
Shipments ($ millions)(e)	2 327	4 033	5 504	5 900	6 600	7 100
(Softwood lumber)	2 127	3 033	4 504	4 800	5 200	5 500
(Residues)	200	1 000	1 000	1 100	1 400	1 600
**Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	992	1 143	1 492	1 760	1 893	1 737
*Investment ($ millions)	277	336	391	473	495	540
***Profits after tax ($ millions)	187	-165	83	N/A	N/A	N/A
(% of income)	9.0	-4.8	1.9	N/A	N/A	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	1 574	2 945	3 984	4 264	4 603	4 900
Domestic shipments ($ millions) (e)(f)	753	1 088	1 520	1 636	1 997	2 100
Imports ($ millions)	60	72	123	108	113	141
Canadian market ($ millions)(e)	813	1 160	1 643	1 744	2 110	2 241
Exports as % of shipments (vol.)	69	75	72	76	73	69
Imports as % of domestic market (vol.)	6	5	6	5	5	5
Canadian share of international trade	38	46	50	N/A	N/A	N/A

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	99	—	—	1
	1983	99	1	—	—
	1984	99	—	—	1
	1985	99	—	—	1
	1986	99	—	—	1

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	77	8	10	5
	1983	83	5	7	5
	1984	84	5	7	4
	1985	87	3	7	3
	1986	87	5	6	2

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	19	31	18	6	26
Employment – % of total	4	22	10	7	57
Shipments – % of total	3	18	7	6	66

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
1. Canfor Corp., Vancouver	Public	British Columbia, Alberta
2. B.C. Forest Products Ltd., Vancouver	Public	British Columbia, Alberta
3. MacMillan Bloedel Ltd., Vancouver	Public	British Columbia
4. Noranda Forest Sales Inc., Toronto	Public	British Columbia, New Brunswick
5. Normick Perron Inc., La Sarre	Public	Quebec, Ontario
6. Domtar Inc., Montreal	Public	Quebec
7. J.D. Irving Ltd., Saint John	Private	New Brunswick

Figures shown represent percentages of reported sawmill and planing mill statistics by Statistics Canada since the total figures include the hardwood sawmilling sector.

* 90%,
** 85%, and
*** 100%
(e) Estimated
(f) Includes chips and residues

Establishments: It should be noted that the inclusion of very small enterprises would at least double the number of establishments.

SIC 2512: The Softwood Lumber and Planing Mill Industry also includes residual products such as: woodchips, sawdust and shavings, slabs, and hog fuel. Wood chips are considered as a significant by-product and statistics such as value of shipments are shown separately as residues. The other by-products are of much lesser significance.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau S00
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3014

PROFIL DE L'INDUSTRIE

BOIS DE SCIAGE RÉSINEUX

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du bois de sciage résineux, l'un des principaux secteurs industriels du Canada quant au chiffre d'affaires, à l'emploi et aux revenus d'exportation, regroupe des scieries et des usines de rabotage spécialisées dans la transformation des billes en bois de construction. Le Canada est le principal exportateur de bois résineux dans le monde, ses exportations comptant pour environ 50 p. 100 du commerce international et 15 p. 100 de la production mondiale. En 1986, la production estimative de bois de construction a totalisé 54,2 millions de mètres cubes, soit 22,9 milliards de pieds mesures de planches (pmp). La valeur totale des expéditions s'élevait à 5,5 milliards de dollars, dont environ 4,9 milliards étaient destinés aux marchés d'exportation.

Cette industrie emploie directement près de 56 000 personnes dans la fabrication du bois de construction et 35 000 dans les activités forestières qui s'y rattachent.

En 1986, les copeaux de bois à pâte, dont la production était évaluée à 1,4 milliard de dollars, représentaient un important dérivé de cette industrie. D'autres sous-produits, comme les résidus de bois et les planures (d'une valeur de 200 millions), constituent les matières premières d'autres industries du bois. En 1985, les copeaux à pâte représentaient environ 46 p. 100 de l'approvisionnement en matières premières de l'industrie des pâtes et papiers.

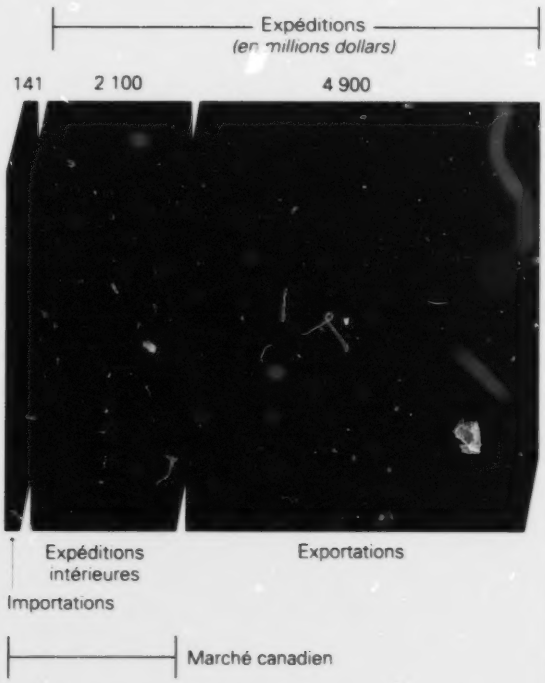
Fondée sur une ressource renouvelable très importante, l'industrie du bois de sciage résineux peut se diviser en deux grands secteurs : le secteur sapin-pin-épinette (SPE), qui s'étend de l'intérieur de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve et compte pour quelque 77 p. 100 de la production totale, et le secteur de la côte de la Colombie-Britannique, englobant les sous-secteurs pruche-sapin, sapin de Douglas et cèdre rouge de l'Ouest, qui comptent respectivement pour 11, 6 et 5 p. 100 de la production totale. Le reste, soit 1 p. 100, comprend les sous-secteurs d'essences spéciales : pin de l'Est, épinette de Sitka et cèdre jaune. Les provinces détiennent et administrent environ 90 p. 100 des réserves de bois résineux du Canada.

A l'échelle régionale, la production se répartit comme suit : Colombie-Britannique (61 p. 100), Québec (20 p. 100), Ontario (9 p. 100), Alberta (5 p. 100) et Nouveau-Brunswick (3 p. 100). Les 2 p. 100 restants sont répartis dans les autres provinces et les territoires. En Colombie-Britannique, la production comprend 72 p. 100 de SPE et 28 p. 100 d'essences côtières. Dans les autres provinces, la production se compose presque entièrement de bois de construction SPE. Cette industrie est très largement dispersée sur le territoire canadien et regroupe, selon Statistique Canada, quelque 1 325 établissements. Toutefois, ce chiffre ne comprend pas les très nombreuses petites scieries qui ne sont pas en activité de façon permanente et qui représentent environ 1 p. 100 de la production totale de bois de construction.

Quelque 225 grandes sociétés, exploitant environ 365 scieries, fournissent plus de 95 p. 100 de la production totale. De ce chiffre, 25 sociétés intégrées de produits forestiers sont à l'origine de plus de 50 p. 100 de la production totale, mais aucune ne domine le marché. Les sociétés d'État provinciales sont propriétaires de 3 p. 100 de ce secteur.

Bien que cette industrie soit, en grande partie, de propriété canadienne, un petit nombre de grandes entreprises étrangères, dont la plupart sont situées dans l'ouest du Canada, possèdent près du cinquième de la capacité de production.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures (comprend les copeaux et les résidus de bois).

Environ 75 p. 100 des travailleurs de cette industrie sont syndiqués. Les groupes bénéficiant de conventions collectives sont plus fragmentés dans l'est du Canada que dans l'Ouest, où les syndicats comptent généralement plus de membres.

Cette industrie est axée sur l'exportation (69 p. 100 du volume de production), les États-Unis étant le principal marché. En 1986, ce pays aurait absorbé près de 60 p. 100 de la production canadienne, soit quelque 30 p. 100 de la consommation américaine totale de 48 milliards de pmp. De plus, 9 p. 100 de la production ont été exportés vers les marchés étrangers, notamment vers le Japon, la CEE (principalement le Royaume-Uni), le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord, l'Australie et la Chine. Les producteurs américains sont les principaux concurrents du Canada sur les marchés des États-Unis, du Japon, de l'Australie et de la Chine; pour la CEE, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, la concurrence provient des producteurs scandinaves et russes.

L'industrie canadienne alimente environ 95 p. 100 du marché intérieur, lequel absorbe près de 31 p. 100* de la production. Les importations de bois résineux, évaluées à 141 millions de dollars en 1986, comprennent des produits destinés à la réexportation et des essences ne poussant pas au Canada. Une forte proportion de ces marchandises est réexpédiée de la Colombie-Britannique.

** Comprend les coplaux et les résidus de bois.*

Rendement

Au cours des années 70, l'industrie du bois de sciage résineux a considérablement investi dans l'expansion et la rationalisation de ses installations. Durant cette décennie, le nombre d'unités de production consignées par Statistique Canada a baissé de 26 p. 100, traduisant une tendance vers la création de plus grandes scieries capitalistiques, tandis que la production et les exportations augmentaient de 60 et de 67 p. 100 respectivement.

Cette croissance rapide découle de la forte demande venant de la construction résidentielle en Amérique du Nord, ainsi que des progrès techniques qui ont permis de transformer, à grande vitesse, les billes de faible diamètre. L'expansion qui s'est produite en Colombie-Britannique, au Québec et en Alberta a été favorisée par l'intégration de ce secteur à celui des pâtes et papiers, source de revenus de plus en plus importante pour les scieries.

En 1981 et en 1982, dans toutes les régions, cette industrie a connu sa pire récession depuis 40 ans. Elle a accusé des pertes considérables et son passif s'est fortement accru. Au cours de cette période, en raison de l'abondance de l'offre et du ralentissement de la demande, l'activité commerciale en Amérique du Nord a été très compétitive et les prix ont chuté. La valeur élevée des dollars canadien et américain face à certaines devises étrangères a entraîné une diminution de la compétitivité sur les marchés étrangers et une augmentation de l'offre sur les marchés nord-américains. En conséquence, de nombreuses entreprises canadiennes se sont trouvées dans une situation financière précaire.

Au milieu des années 80, les marchés du bois d'œuvre se sont rétablis. Chaque année, de 1983 à 1986, la production a atteint des niveaux records, en dépit d'un conflit de travail prolongé en Colombie-Britannique, conflit qui a réduit les niveaux de production de 1986 dans cette province. En 1986, la production était de 24 p. 100 supérieure à celle de 1980, alors que le nombre d'emplois diminuait d'environ 7 000, traduisant une augmentation marquée de la productivité. Le taux d'activité des installations, qui n'était que de 68 p. 100 en 1982, atteignait plus de 90 p. 100 en 1986.

De 1984 à 1986, un important avantage concurrentiel, découlant de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, a permis à l'industrie canadienne d'augmenter considérablement ses exportations vers les États-Unis. En outre, en 1986 et au premier semestre de 1987, grâce à l'affaiblissement du dollar canadien face à d'autres devises étrangères, la compétitivité du Canada s'est accrue sur la plupart des marchés étrangers. Les résultats financiers des deux dernières années affichent donc une amélioration notable. En 1987, le volume des exportations vers les États-Unis a augmenté de près de 2,8 p. 100 par rapport à l'année précédente.

L'étude des investissements faits par les sociétés de l'industrie du bois, au cours de la première moitié des années 80, révèle qu'en 1985 les investissements de capitaux étaient de 24 p. 100 inférieurs à ceux de 1981. Toutefois, en raison de sa nature cyclique, cette industrie a connu depuis une reprise importante; en 1987, les dépenses d'immobilisations et de réparations auraient dépassé 750 millions de dollars, soit près de 33 p. 100 de plus qu'en 1981.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'échelle des activités de fabrication du secteur du bois de construction se compare favorablement à celle des autres pays producteurs. L'envergure des usines rentables varie grandement, étant déterminée par la disponibilité des billes, les caractéristiques des matières premières, l'emplacement de la forêt par rapport aux scieries, ainsi que par la demande régionale de copeaux à pâte. Dans l'ensemble, les scieries dont la capacité annuelle est supérieure à 50 000 m^3 ont un meilleur rendement que les installations de moindre calibre. Il existe au Canada quelque 325 usines ayant au moins cette capacité; même si elles ne comptent que pour 25 p. 100 du nombre total, elles forment environ 95 p. 100 de la capacité estimative totale de l'industrie.

Les nombreuses petites scieries, qui se trouvent pour la plupart dans le centre et l'est du Canada, ont une incidence limitée sur la capacité totale du secteur, mais peuvent transformer des ressources qui n'intéressent pas les plus grandes sociétés. Bien souvent, elles fabriquent des produits spéciaux ou alimentent des marchés régionaux et procurent des emplois dans des collectivités comptant sur une seule industrie. Un nombre croissant d'usines, situées sur la côte de la Colombie-Britannique, effectuent des coupes sur commande. Il est à prévoir que la rationalisation de l'industrie se poursuivra dans toutes les régions, mais plus particulièrement dans le Centre et dans l'Est.

Cette industrie profite de la proximité du marché américain, qui consomme environ 60 p. 100 de la production canadienne de bois de sciage résineux, dont 54 p. 100 proviennent de la Colombie-Britannique. Toutefois, ce marché est largement tributaire du secteur américain de la construction résidentielle, secteur fortement cyclique. Les exportations de bois de construction vers les États-Unis consistent surtout en bois de charpente de dimensions normalisées, fabriqué dans des usines de SPE très productives, situées en Colombie-Britannique et dans d'autres provinces à l'est des Rocheuses. La région côtière de la Colombie-Britannique, qui produit des essences autres que SPE, est caractérisée par des coûts de matières premières et de fabrication relativement élevés; la production de bois de construction normalisé y est plus coûteuse que celle du bois de construction SPE. Toutefois, la valeur supérieure des marchandises produites compense ces prix de revient élevés.

Au chapitre des coûts, l'industrie canadienne est compétitive dans les États américains du Nord et dans les marchés de la côte est et ouest des États-Unis. Cet avantage dû principalement au taux de change favorable, a également aidé les producteurs canadiens à pénétrer des marchés plus éloignés. Selon le rapport d'enquête publié en 1985 en vertu de l'article 332 de la loi régissant la U.S. International Trade Commission, la productivité des scieries canadiennes est légèrement supérieure à celle des scieries américaines, en raison de la technologie utilisée et des réserves de bois. Profitant de sa proximité des grands marchés américains, la région productrice du sud des États-Unis continuera sans doute de livrer une vive concurrence aux produits canadiens, même si le bois de construction SPE en provenance du Canada y est souvent préféré au pin jaune du Sud pour la construction résidentielle. En outre, l'augmentation de la production dans le Sud pourrait être limitée en raison d'une utilisation plus rentable des terres.

Les frais de transport influent sur le prix de livraison du bois. Pour un grand nombre de producteurs canadiens, éloignés des principaux marchés, particulièrement en Colombie-Britannique et en Alberta, les frais de transport sont considérables. Néanmoins, un réseau bien établi de centres de distribution et d'installations de rechargement, de même que des tarifs concurrentiels de transport par terre, ont minimisé les désavantages reliés aux frais de transport. Les expéditeurs de bois de sciage résineux de la région côtière de la Colombie-Britannique peuvent avoir recours, jusqu'à la côte est des États-Unis, à des transporteurs étrangers pour un prix concurrentiel. Cependant, en raison de la *Jones Act* aux États-Unis, leurs concurrents des régions du nord-ouest du Pacifique doivent faire appel aux transporteurs américains qui sont plus chers. Par ailleurs, l'affrètement de navires pour les expéditions de volumes importants a permis à la Colombie-Britannique de soutenir la concurrence outre-mer.

Les prix de revient du bois livré à l'usine sont concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis. Cependant, en raison de la diminution du diamètre des billes et des distances entre le lieu d'exploitation et l'usine, le coût du bois canadien tend à augmenter.

Au Canada, grâce à de solides principes généralisés de gestion forestière, le rythme de l'exploitation est jugé suffisant pour maintenir le niveau actuel de production. Même si le taux d'exploitation dans certaines régions se situe à la limite de l'approvisionnement économique, une augmentation des taux d'exploitation pourrait être possible pour les sous-secteurs SPE en Colombie-Britannique et en Alberta.

En améliorant les méthodes de gestion forestière et les techniques sylvicoles, il devrait être possible d'augmenter la production.

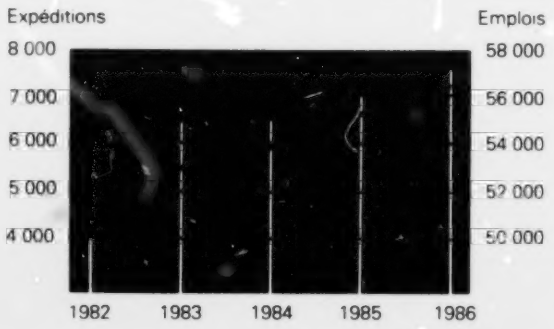
En raison des propriétés des essences et du caractère spécialisé des installations de production, il sera difficile pour le vaste secteur SPE de fabriquer, à court et à moyen termes, d'autres produits que ceux destinés à la construction, par exemple des produits usinés d'une valeur plus élevée. Cependant, une amélioration du produit, grâce à la technique du bois jointé par les bouts et les chants, de même que la production de bois classifié mécaniquement pourraient ouvrir de nouveaux débouchés. Le pin de Murray présente des possibilités à long terme pour les marchés européens de la menuiserie, et il existe aussi des débouchés dans le domaine de la construction pour les produits spécialisés. Les essences rares et les installations de production des sous-secteurs de la côte de la Colombie-Britannique, plus polyvalentes, se prêtent à des coupes de valeur plus élevée et à la transformation des produits. Mais il faudra investir dans des installations de séchage du bois et des usines de fabrication secondaire pour que se matérialisent ces possibilités.

Facteurs liés au commerce

En général, les obstacles non tarifaires et les écarts entre les taux de change sont une plus grande source de préoccupation que les tarifs, à l'exception des suivants : 8 p. 100 sur le bois blanc raboté (SPE) au Japon, 4 p. 100, imposé par la CEE sur le bois de construction canadien raboté, 15 p. 100 en Corée du Sud et des tarifs importants sur le bois de charpente en Australie; tous ces tarifs ont une incidence sérieuse sur la capacité d'exportation du Canada.

Jusqu'en juin 1986, l'industrie canadienne considérait les États-Unis et le Canada comme un marché commun exempt de droits de douane pour presque toutes les catégories de bois de sciage résineux, même si certains produits comptant pour un faible pourcentage du commerce actuel sont soumis à des droits de douane allant jusqu'à 15 p. 100. L'excellente position concurrentielle de l'industrie canadienne sur le marché américain a été stabilisée par le taux de change favorable. En 1985, la part canadienne de la consommation globale américaine s'élevait à près de 33 p. 100, contre 28 p. 100 au début des années 80.

En juin 1986, à la suite de l'augmentation des importations de bois de construction canadien, une pétition faisant état des subventions accordées à l'industrie canadienne des bois de sciage, a été présentée au gouvernement américain, demandant l'imposition de droits compensatoires. En 1983, l'industrie canadienne s'était défendue avec succès contre une pétition du même genre de la part de l'industrie américaine. Un règlement du différend est intervenu le 30 décembre 1986, à la suite de négociations entre les deux gouvernements, au terme desquelles le Canada s'est engagé à imposer, à compter du 8 janvier 1987, des droits d'exportation de 15 p. 100 sur certains produits de bois résineux exportés vers les États-Unis.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – – –

L'entente stipulait aussi que ces droits pourraient être réduits ou éliminés par l'augmentation des droits de coupe et autres droits provinciaux sur la production de bois résineux. Les deux gouvernements devaient cependant se consulter et convenir de la valeur que représenteraient ces modifications pour les droits d'exportation.

Le 16 décembre 1987, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont convenu de modifier l'entente. Le 1er décembre 1987, les droits d'exportation sur le bois de sciage résineux provenant de la Colombie-Britannique étaient abolis et, à compter du 1er janvier 1988, on accordait une exemption régionale aux quatre provinces de l'Atlantique. Depuis le 1er avril 1988, les exportations vers les États-Unis de bois de sciage résineux produit au Québec sont soumises à des droits d'exportation réduits à 8 p. 100. L'exonération des 20 sociétés exemptées a cessé à la fin de 1987. Le bois de construction fabriqué à partir de billes provenant des États-Unis est exempt de droits d'exportation jusqu'à concurrence de 365 millions de pmp par an. Plusieurs produits de deuxième transformation ont été ajoutés à la liste actuelle, qui précise que les droits d'exportation sont calculés sur le coût des matières premières plutôt que sur le prix de vente final.

Les droits d'exportation ont été soit éliminés ou considérablement réduits sur plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes de bois de sciage résineux vers les États-Unis.

Les États-Unis envisagent de définir de nouvelles normes sur la résistance et les diverses caractéristiques du bois de construction. Dans un esprit de coopération, l'industrie canadienne coordonne son étude sur les propriétés mécaniques du bois de construction avec des travaux en cours aux États-Unis pour s'assurer que les produits des deux pays seront conformes aux normes établies.

Au sein de la CEE, les principaux facteurs influant sur le commerce canadien du bois de sciage résineux sont notamment : les droits de 4 p. 100 sur le bois de construction raboté, alors que le bois des pays faisant partie de l'Association européenne de libre-échange est admis en franchise; la différence entre les codes du bâtiment et les normes européennes et nord-américaines; certains règlements phytosanitaires touchant les importations; enfin, la possibilité d'une exploitation accélérée des forêts de quelques pays de la CEE, endommagées par les pluies acides.

Les questions clés relatives au commerce du bois avec le Japon comprennent le tarif de 8 p. 100 sur les importations de bois blanc raboté (SPE) et le fait que le code japonais du bâtiment n'accepte pas la construction à ossature de bois « plate-forme » pour les immeubles à trois étages divisés horizontalement.

L'établissement de nouveaux recours commerciaux et le principe de l'arbitrage des différends sont des éléments positifs de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les tarifs applicables seront éliminés sur cinq ans. L'Accord n'invalidera pas l'entente sur le bois de sciage résineux, car elle est spécifiquement protégée.

Facteurs technologiques

Au cours des années 70, l'industrie canadienne s'est acquis une réputation internationale pour ses techniques de pointe, entre autres la transformation à grande vitesse de billes de faible diamètre, procédé qui a permis d'accroître la capacité des usines et d'améliorer la productivité. Dernièrement, la tendance sur le plan technologique se déplace vers l'industrie scandinave qui a recours, plus que les industries canadienne et américaine, à un matériel de transformation de pointe, faisant appel à la micro-électronique afin d'optimiser le rendement des billes de sciage et la valeur des produits.

En raison de l'augmentation du prix du bois et de l'intense concurrence, cette industrie a commencé à adapter les techniques actuelles de production. L'optimisation du rendement et de la valeur du produit plutôt que l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre sont aujourd'hui d'importants objectifs pour ce secteur. De plus, l'utilisation des résidus forestiers comme combustible devrait permettre à l'industrie d'atteindre un plus haut degré d'autosuffisance en matière d'énergie.

Autres facteurs

Le Co-operative Overseas Market Development Program (COMDP) a été créé, il y a quelques années, pour diversifier le marché de l'industrie des produits du bois de la Colombie-Britannique en élargissant les marchés étrangers. Ce programme est financé par le gouvernement fédéral, par celui de la Colombie-Britannique et par l'industrie des produits du bois de cette province, représentée par le Council of Forest Industries of British Columbia. En 1985, un accord tripartite a été conclu en vue de lancer un programme quinquennal semblable pour l'industrie québécoise.

L'expansion des marchés d'outre-mer devrait donc continuer d'être un stimulant important pour l'industrie.

Composé de représentants de l'industrie et des syndicats, le Conseil consultatif du secteur de forêts (CCSF) fournit des données sur une variété de questions pour aider à l'élaboration d'une politique globale. Le Comité fédéral-provincial d'expansion de l'industrie forestière se réunit deux fois l'an pour discuter de questions stratégiques liées à l'industrie forestière.

3. Évolution de l'environnement

A l'heure actuelle, la consommation est légèrement à la baisse. Le secteur privé estime que la demande annuelle de bois de construction aux États-Unis devrait, d'ici 1990, revenir aux niveaux de 1985 (44,9 milliards de pmp), situation qui aura des répercussions certaines pour les producteurs, surtout si l'on tient compte de l'augmentation récente des prix de revient dans plusieurs régions. Une reprise devrait avoir lieu en 1992 et la consommation aux États-Unis devrait égaler, puis dépasser, les niveaux records atteints en 1987; niveaux estimés à 49 milliards de pmp.

Comparé au coût d'autres matériaux de construction, la compétitivité du bois de sciage résineux semble assurée, mais l'augmentation de la demande dépendra vraisemblablement de la mise au point de nouveaux produits pour la construction industrielle et non résidentielle, qui semble offrir de grandes possibilités.

Selon les prévisions actuelles, la croissance des marchés d'outre-mer se poursuivra, mais à un rythme plus lent, et la valeur du dollar canadien continuera de jouer un rôle important dans les ventes à l'exportation. A long terme, des pays en expansion comme la Chine, la Corée du Sud, l'Inde et l'Afrique du Nord deviendront des débouchés intéressants. La promotion de nouvelles utilisations et de produits à valeur plus élevée exigera une expansion plus poussée des marchés étrangers traditionnels.

Les paramètres régissant l'approvisionnement en matières premières se modifient et les coûts du bois augmentent. Par conséquent, l'industrie doit chercher à moderniser et à transformer ses installations de production afin d'optimiser le rendement et la valeur des produits. Seuls, de meilleures techniques sylvicoles, l'accroissement du rendement du bois et l'utilisation de matières premières actuellement non exploitées, en raison de leur éloignement des usines de transformation, permettront d'accroître les sources d'approvisionnement. L'industrie achètera probablement du matériel et des procédés de pointe pour suivre l'évolution de la technologie et répondre aux exigences du marché. Il faut aussi envisager une intégration accrue avec l'industrie des pâtes et papiers et les autres secteurs du bois, ce qui permettra de réaliser des économies supplémentaires et une meilleure utilisation des matières premières.

La recherche et l'application de nouvelles techniques de pointe devraient augmenter, compte tenu de l'importance que le gouvernement et l'industrie attachent à ces activités. En outre, l'autosuffisance de l'industrie sur le plan énergétique devrait s'accroître, grâce à une plus grande utilisation des résidus forestiers et des résidus de sciage comme combustible. A long terme, une nouvelle génération de matériaux en bois reconstitué et utilisant de nouvelles techniques de fabrication pourrait remplacer, dans une certaine mesure, le bois de sciage. De plus, la tendance est à l'utilisation de produits et de composantes secondaires dans la construction et la menuiserie. Les résultats des études sur les propriétés mécaniques du bois, faites en Amérique du Nord, pourraient avoir une portée considérable sur la conception des charpentes dans le secteur résidentiel et sur l'utilisation du bois d'œuvre dans la construction non résidentielle.

L'Accord de libre-échange aura comme principale conséquence d'augmenter la sécurité d'accès au marché américain et de favoriser un climat commercial plus stable, grâce à de nouveaux recours commerciaux et au principe de l'arbitrage des différends. Bien que l'entente du 30 décembre 1986 sur les produits de bois de sciage résineux soit protégée par l'Accord, le principe de l'arbitrage des différends devrait permettre une plus grande discipline et de meilleurs recours dans les cas d'application arbitraire et injuste des lois commerciales américaines. L'élimination des tarifs encore en vigueur augmentera la compétitivité des produits touchés et abolira les barrières douanières, permettant ainsi à l'industrie de tirer profit des nouvelles possibilités de transformation de ses produits.

4. Évaluation de la compétitivité

La compétitivité varie en fonction des fluctuations des taux de change, cependant, les prix de revient des producteurs de bois de charpente SPE de la plupart des provinces sont concurrentiels sur la majorité des marchés américains. Le bois de construction SPE est souvent préféré au pin jaune du Sud pour la construction résidentielle, même dans le sud des États-Unis. En général, les coûts de fabrication des producteurs de SPE, spécialisés dans la production de catégories de bois de charpente normalisé, sont aussi concurrentiels. Sauf pour les producteurs de la Colombie-Britannique, le secteur SPE produit un pourcentage élevé de bois de construction étroit et court. Ce facteur, conjugué aux propriétés de ce matériau, indique qu'il sera difficile de diversifier et d'améliorer les produits du secteur SPE dans les provinces, sauf peut-être en Colombie-Britannique.

Bien que, dans l'ensemble, la compétitivité de cette industrie se soit maintenue au cours des dernières années, malgré l'augmentation importante du prix des produits canadiens, certains s'inquiètent des conséquences plus sérieuses qui découleraient de l'augmentation de charges telles que les droits d'exportation sur certaines expéditions à destination des États-Unis et des mesures provinciales de remplacement, dans le cas du fléchissement des marchés.

En général, sur les marchés d'outre-mer, les producteurs de SPE sont concurrentiels dans les régions relativement proches des côtes mais ils doivent faire face à divers obstacles, dont les barrières douanières et les restrictions imposées par les codes du bâtiment à certaines catégories de bois canadien.

Étant donné les essences de bois rares poussant dans cette province, l'industrie du bois de construction de la côte de la Colombie-Britannique soutient la concurrence dans certaines régions des États-Unis et sur les marchés d'outre-mer, comme la CEE et le Japon, pour les produits de valeur plus élevée et pour certaines catégories de bois de deuxième transformation. La région profite des prix concurrentiels du transport maritime vers la côte est des États-Unis et les marchés étrangers. Même si la majorité des usines de la côte de la Colombie-Britannique produisent aussi du bois de charpente normalisé, elles sont généralement moins compétitives que les producteurs de SPE dans ces catégories, en raison du coût élevé des matières premières. Cependant, les sous-secteurs de la côte de la Colombie-Britannique offrent des possibilités intéressantes pour une transformation plus poussée du produit.

L'Accord de libre-échange n'aura pas de répercussions directes importantes sur cette industrie. L'instauration de recours commerciaux et le principe de l'arbitrage des différends assureront un accès plus sûr au marché des États-Unis alors que l'élimination des tarifs encore en vigueur améliorera l'accès aux divers marchés des produits actuels ou nouveaux.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Bois de sciage résineux
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3036

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 2512 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements [a]	1 519	1 230	1 290	1 325	1 325	1 325
Emplois [a]	60 000	50 000	55 000	55 000	56 000	56 900
Expéditions ****/[a]	2 327	4 033	5 504	5 900	6 600	7 100
(bois de sciage)	2 127	3 033	4 504	4 800	5 200	5 500
(résidus)	200	1 000	1 000	1 100	1 400	1 600
Produit intérieur brut**/*****	992	1 143	1 492	1 760	1 893	1 737
Investissements*/****	277	336	391	473	495	540
Profits après impôt***/****	187	-165	83	n.d.	n.d.	n.d.
(en % du revenu)	9,0	- 4,8	1,9	n.d.	n.d.	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations****	1 574	2 945	3 984	4 264	4 603	4 900
Expéditions intérieures****/[a/b]	753	1 088	1 520	1 636	1 997	2 100
Importations****	60	72	123	108	113	141
Marché intérieur****/[a]	813	1 160	1 643	1 744	2 110	2 241
Exportations (en % du volume des expéditions)	69	75	72	76	73	69
Importations (en % du volume du marché intérieur)	6	5	6	5	5	5
Part canadienne du marché international (en %)	38	46	50	n.d.	n.d.	n.d.

Source des importations (en %)		E.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	99	—	—	1
	1983	99	1	—	—
	1984	99	—	—	1
	1985	99	—	—	1
	1986	99	—	—	1

Destination des exportations (en %)		E.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	77	8	10	5
	1983	83	5	7	5
	1984	84	5	7	4
	1985	87	3	7	3
	1986	87	5	6	2

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	19	31	18	6	26
Emplois (en %)	4	22	10	7	57
Expéditions (en %)	3	18	7	6	66

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
1. Canfor Corp., Vancouver	publique	C.-B., Alberta
2. B.C. Forest Products Ltd., Vancouver	publique	C.-B., Alberta
3. MacMillan Bloedel Ltd., Vancouver	publique	C.-B.
4. Noranda Forest Sales Inc., Toronto	publique	C.-B., N.-B.
5. Normick Perron Inc., La Sarre	publique	Québec, Ontario
6. Domtar Inc., Montréal	publique	Québec
7. J.D. Irving Ltd., Saint John	privée	N.-B.

Les chiffres représentent, en pourcentage, les statistiques des scieries et des usines de rabotage citées par Statistique Canada, car le total comprend les activités de sciage de bois feuillus.

* 90 %
** 85 %
*** 100 %.
**** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
***** Les montants indiqués sont exprimés en dollars constants de 1981.
a) Estimations
b) Comprend les copeaux et les résidus.

Établissements : L'inclusion des très petites entreprises en doublerait au moins le nombre.

CTI 2512 : L'industrie du sciage et du rabotage des résineux comprend aussi des produits dérivés tels que copeaux, bran de scie, planures, dosses et résidus de scieries. Les copeaux à pâte sont considérés comme un dérivé important et les statistiques portant sur la valeur des expéditions sont indiquées à part sous la rubrique « résidus ». Les autres dérivés sont de loin moins importants.